

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian dan pembahasan mengenai Sistem Pemasaran Perumahan pada Kantor Perum Perumnas Regional V Semarang, maka dapat disimpulkan :

1. Kantor Perum Perumnas Semarang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang Perumahan untuk masyarakat kalangan menengah kebawah.
2. Kantor Perum Perumnas Semarang menggunakan konsep pemasaran berwawasan sosial (*social marketing concept*). Dimana perusahaan mempunyai tanggung jawab menetapkan kebijakan pemasarannya dengan memperhatikan : laba perusahaan, keinginan, serta kepentingan pasar sasaran dan memberikan kepuasan yang diinginkan konsumen secara lebih efisien dan efektif daripada pesaing dengan meningkatkan dan memperhatikan kesejahteraan konsumen dan masyarakat.
3. Dalam hal ini Perum Perumnas ingin menyediakan hunian yang berkualitas dan layak untuk kalangan menengah kebawah.
4. Strategi yang diterapkan Perum Perumnas melalui :
 - a. Strategi Produk dan Jasa
 - b. Strategi Distribusi
 - c. Strategi Penetapan harga
 - d. Strategi Promosi
 - e. Strategi Kepuasan Konsumen

4.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara dan pengamatan yang dilakukan, penulis memberikan beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan

bahan pertimbangan dan koreksi atas kelemahan dalam melakukan usaha pemasaran pada Perum Perumnas adalah sebagai berikut :

1. Dalam hal ini perusahaan sebaiknya menyediakan hunian yang mempunyai harga yang rendah untuk menarik minat konsumen.
2. Perusahaan sudah baik dalam menjalankan kegiatan pemasarannya dengan menerapkan peduli terhadap masyarakat.
3. Mempertahankan mutu dan kualitas bangunan supaya lebih menarik minat konsumen.
4. Strategi yang dapat dijalankan oleh perusahaan yaitu dengan menggunakan :

a. Strategi produk dan jasa

Dalam memasarkan produknya Perusahaan harus lebih memberikan pelayanan yang terbaik, dan lebih memperhatikan kelemahan dan kelebihan pesaingnya.

b. Strategi distribusi

Dalam hal ini Perum Perumnas sudah melakukan fungsi saluran dengan baik.

c. Strategi penetapan harga

Perusahaan sebaiknya memberikan harga yang terjangkau.

d. Strategi promosi

Perusahaan juga harus memperhatikan alat promosi lainnya selain memberikan brosur, untuk itu perusahaan sebaiknya lebih kreatif dalam melakukan promosi dengan cara, misal : memasang banner, pamflet untuk lebih menarik minat konsumen.

e. Perum Perumnas sebaiknya lebih memperhatikan keluhan-keluhan konsumen terhadap kualitas bangunan.

Demikian kesimpulan dan saran yang dapat penulis sampaikan.